



La formula del tempo e del denaro ***La strategia "Premium": prima è gratis... poi guadagno!***

Di: Chris Anderson, da: Longtail.com

A un certo punto della vostra vita scoprirete di avere più soldi che tempo e comincerete a comportarvi in modo diverso: smetterete di girare in lungo e in largo per trovare un bancomat che non vi chiede la commissione, di guidare per chilometri per cercare la benzina più economica o di ridipingere la casa da soli.

Su questa teoria si fonda il modello economico freemium (free più premium), dove i servizi essenziali sono gratis mentre la versione completa è a pagamento. Lo usano molti giochi online gratuiti. Su Maple story, per esempio, potete comprare delle pietre per il teletrasporto, per spostarvi da un posto all'altro senza dover faticare o aspettare l'autobus. Questo piccolo vantaggio a pagamento non vi farà diventare un giocatore migliore, ma vi permetterà di migliorare più in fretta.

Se siete giovani, probabilmente avete più tempo che soldi. È il principio alla base dello scambio di file mp3: è una scociatura, ma è gratis (anche se illegale). Per citare una frase famosa di Steve Jobs, se scarichi la musica da internet, il tempo che impieghi pur di non pagare è pagato meno del minimo sindacale. Questo modello funziona per chi ha molto tempo e pochi soldi: in questo caso il prezzo giusto è gratis.

Più diventate adulti, però, più l'equazione si inverte: sborsare 99 centesimi non vi sembrerà più un problema e vi trasformerete in un cliente pagante, l'utente premium.

Come forse alcuni di voi sapranno, tra le cose di cui mi occupo c'è anche Diy Drones, una società di open hardware che sviluppa e vende tecnologie per la robotica aerea. Per questo da un po' di tempo seguo attentamente lo sviluppo del mondo dell'hardware open source.

È un esempio molto interessante per capire come guadagnare a partire da un modello gratuito perché aggiunge una nuova dimensione al mondo del software open source: ha a che fare con gli atomi (che hanno dei costi effettivi) e non solo con i bit.

In genere le società di open hardware funzionano in questo modo: i disegni, la documentazione dei circuiti stampati, il software e le istruzioni sono disponibili per tutti. Chi vuole può costruire il pezzo da solo, e addirittura migliorarlo. Ma se preferite risparmiarvi la seccatura o i rischi del fai da te, potete comprare una versione pronta e garantita.

Prendiamo ad esempio il fantastico microprocessore open source Arduino, su cui si basano i nostri piloti automatici. Potete costruirlo da soli seguendo le istruzioni, oppure potete comprarlo (in genere tutti scelgono la seconda opzione). I produttori di Arduino guadagnano grazie ai soldi delle licenze vendute alle società e ai rivenditori che producono e distribuiscono le schede.

È un modello di business che funziona: lo dimostra il caso della Ada Fruit Industries, la società di Limon Fried che progetta e distribuisce kit elettronici. Limon Fried e il suo socio Philip Torrone hanno raccontato la loro esperienza (snipurl.com/3jvsh). Ve la riassumo:

- creare una comunità a partire da una base di informazioni e consulenze gratuite su un particolare argomento;
- con l'aiuto di questo gruppo di persone, progettate prodotti che la gente vuole e ricambiate il favore dandogli una versione di base gratuita;

- permettete, a chi vuole, di comprare una versione avanzata. Potreste scoprire che la preferiscono tutti;

- procedete così, ogni volta realizzando sui prodotti un margine del 40 % per pagare le bollette.

Come dice Philip Torrone, "non riesco ad immaginare di scrivere un libro, girare un video o fare un giornale senza che intorno alla mia idea si formi una comunità. È come per i racconti: alle persone piace vedere l'inizio, la trama e la fine del progetto, E se c'è un tasto 'compra', a volte qualcuno ci clicca su e ti premia per il tuo lavoro".